OK
UPR
RRP
FCS DE
179
c.1

UNIDAD DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

La economía de Puerto Rico, 1898-1998

Francisco A. Catalá Oliveras

Ensayos y Monografías
Número 93
noviembre 1998

UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO EN CAYEY
Biblioteca
1967

CPR
HC
154.5
C373
1998
c.2

Unidad de Investigaciones Económicas, Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras
Apartado Postal 23345, San Juan, Puerto Rico 00931-3345
Tel. (1-787)764-0000 ext. 2451 Fax. (1-787)763-5599
E-mail: economia@upracd.upr.clu.edu

La Economía de Puerto Rico, 1898-1998

Francisco A. Catalá Oliveras*

En el año 1898 se inventó el rayón (Cameron: 1993). Lo que visto aisladamente podría parecer trivial, cobra particular importancia cuando se reconoce como parte de una revolución industrial que, con sus vaivenes y contradicciones, iniciará la configuración del siglo veinte. Se estaba cuajando una fase de gran dinamismo económico acompañada de acomodos coloniales protagonizados por los europeos, que ya tenían parcelada a África, junto a nuevos actores como Rusia, Japón y los Estados Unidos que intensificaban la competencia por sus respectivas "esferas de influencia", particularmente en Asia.

En tal contexto Puerto Rico encaja en una primera fase como enclave azucarero. Este papel se extenderá a lo largo de la primera mitad del siglo. Era un Puerto Rico pobre.

Con la rearticulación del aparato gubernamental y el establecimiento del enclave manufacturero se transita hacia la fase del incrementalismo económico. Esta coincide con la decadencia de la agricultura y con grandes flujos emigratorios. Pero era un Puerto Rico que parecía iniciarse en la riqueza.

El siglo está cerrando. Nos rodean cambios extraordinarios tanto en la dimensión tecnológica como en la institucional. No obstante, la aspiración a la riqueza ha culminado con una economía morosa. Se recrudecen los problemas sociales. Puerto Rico luce agotado.

Ni la riqueza ni el agotamiento son fines inexorables. Todo depende del camino escogido y recorrido. Por ello es obligado trazar las coordenadas del mismo.

---

*. Profesor en el Departamento de Economía de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Este ensayo es parte de una serie de ensayos que, con motivo del Centenario 1898-1998, el Ateneo Puertorriqueño publicará.

Contexto

El auge económico "mundial" que se inicia justo en el tránsito de un siglo a otro fue precedido por la "Gran Depresión" del siglo XIX, que se sitúa generalmente entre los años 1873 y 1895 (Beaud: 1986). En estos años de crisis cobra fuerza el movimiento sindical, particularmente en los Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania.[1] La actividad sindical tendrá como respuesta toda una serie de leyes sociales que, con las variaciones de rigor, se adoptarán en todos los países industriales. El papel pionero le corresponde a la Alemania de Bismarck, con leyes como las del seguro de enfermedad (1883), seguro de accidente (1884), seguro de vejez y retiro a los 60 años (1889). Estas y otras leyes marcarán en buena medida el compás de las relaciones obrero-patronales durante el siglo XX.

Durante estos años se reubica el centro protagónico del sistema capitalista. El poderío de Gran Bretaña pierde terreno en la crisis de 1873-95. La dinámica industrial, comercial y financiera comienza a trasladarse hacia los Estados Unidos y Alemania. Por ejemplo, en 1880 Gran Bretaña superaba la suma de la producción de carbón de Alemania y los Estados Unidos. También los superaba en la producción de acero. En los primeros años del siglo XX tanto Alemania como los Estados Unidos la aventajarán en ambos renglones (Beaud: 1986, p. 173).

La crisis económica de 1873-95 y la fase de recuperación que se inicia alrededor de 1898 tienen sus precedentes. Se conocerán también sus homólogos a lo largo del siglo XX. Si algo se ha subrayado en la historia del capitalismo es su extraordinario dinamismo así

1. No pasemos por alto que durante este periodo la cuota de sangre es alta, como lo recuerda la conmemoración de la famosa huelga de mayo de 1886 en Chicago por la conquista de la jornada de ocho horas, que culminó con la ejecución de sus líderes.

como el vínculo de tal dinámica con la inestabilidad, cobrando ésta la forma concreta de "ciclos económicos". En tal apreciación del capitalismo coinciden Karl Marx, desde la óptica crítica, y el economista austriaco Joseph Schumpeter, desde la óptica apologética. Este último postula unos grandes ciclos u oscilaciones que, independientemente del análisis crítico a que pudieran ser sometidos, pueden servir de recursos heurísticos.

Schumpeter parte de la premisa de que la condición necesaria para la vitalidad del orden económico es una especie de revolución permanente:

"El capitalismo, pues, es por naturaleza una forma o método de cambio económico y no sólo no es sino que jamás puede ser estacionario... El impulso fundamental que pone y mantiene en movimiento a la máquina capitalista proviene de los nuevos artículos de consumo, los nuevos métodos de producción o de transporte, los nuevos mercados, y las nuevas formas de organización industrial que crea la empresa capitalista" (Schumpeter: 1946).

Se trata de un proceso que no es regular. Está inscrito en una ruta crítica con vaivenes y extraordinarias rupturas en todo el orden socioeconómico, sobresaliendo como fuerza dinámica conjuntos de elementos innovadores, particularmente en la dimensión tecnológica. Sin descartar ciclos temporalmente más breves, Schumpeter destaca las ondas largas o ciclos de Kondratiev, llamados así en honor al economista ruso que durante la década de 1920 propusiera eta idea de "grandes olas" con una duración aproximada de cincuenta años de una cresta a otra. Estas ondas son función de innovaciones que transforman las bases del orden económico y que reconocemos como revoluciones industriales. En su trabajo Schumpeter hace referencia a tres ciclos:

> "Históricamente el primer Kondratiev cubierto por nuestro material abarca la Revolución Industrial, incluyendo su largo proceso de absorción. Lo fechamos desde la década de los ochenta del siglo 18 hasta 1842. El segundo comprende lo que ha sido llamado la edad del vapor y del acero. Se extiende entre 1842 y 1897. Y el tercero, el Kondratiev de la electricidad, la química y los motores lo fechamos de 1898 en adelante" (Schumpeter: 1939).

Probablemente, cuando Schumpeter ubicó el inicio del tercer ciclo Kondratiev en el año 1898 no estaba pensando en la Guerra Hispanoamericana y mucho menos en la invasión norteamericana a Puerto Rico. Pero si se estaba refiriendo al inicio de una nueva revolución industrial cuyo epicentro ya no era Inglaterra sino los Estados Unidos, y esto sí está vinculado al expansionismo norteamericano fuera del continente. La expansión en el continente había culminado a mediados del siglo XIX. Luego del paréntesis de la guerra civil se reinicia la gestión de conquista inspirada en la doctrina del "destino manifiesto".

Los llamados ciclos Kondratiev se subdividen en dos fases: la fase ascendente o de expansión económica y la fase de crisis o de relativo estancamiento con periodos de contracción económica. La fase ascendente se alimenta, siguiendo la visión de Schumpeter, de la gestión innovadora que se traduce en nuevos métodos de producción, nuevos productos y la conquista de nuevos mercados. Su fuerza motriz es la rentabilidad. La disminución de la misma, propiciada por la competencia, alimenta la fase recesiva que, a su vez, augura la gestación de nuevos valores económicos para transitar hacia otro ciclo. Se trata de un proceso de "destrucción creativa".[2]

---

2. Huelga señalar que esta apreciación de la dinámica del capitalismo podría ser considerada más como una visión general que como una teoría relativa a los ciclos. Pero no es el propósito de este ensayo dilucidar dichos extremos. No obstante, hay que consignar que la llamada "nueva economía del crecimiento" se remite a los aportes de Schumpeter (Romer: 1994).

En fecha más reciente los economistas David Gordon, Richard Edwards y Michael Reich han coincidido a grandes rasgos con la periodización que propusiera Schumpeter. Le añaden un cuarto ciclo que se inicia a partir de la Segunda Guerra Mundial. Su esquema con sus fases ascendentes (A) y descendentes (B) es el siguiente (Gordon: 1982):

I.	A	.....	1790-1820
	B	.....	1820-1840
II.	A.	.....	1840-1873
	B.	.....	1873-1890's
III.	A.	.....	1890's - Primera Guerra
	B.	.....	Primera Guerra - Segunda Guerra
IV.	A.	.....	Segunda Guerra - 1970's
	B.	.....	1970's - Presente

Los primeros dos ciclos preceden a nuestro siglo. La primera gran onda corresponde a la Revolución Industrial que protagonizara Inglaterra. Se mecanizó el trabajo de hilar y tejer; se amplió la siderurgia; se inventó e incorporó en los procesos industriales a la máquina de vapor; y quedó desplazado el taller artesanal por la nueva forma de producción resumida en la gran fábrica, con el consecuente proceso de proletarización. Se da el desplazamiento de destrezas tradicionales vinculadas al taller artesanal y, en gran medida como consecuencia de los cercados y de la modernización de la agricultura, nace el proletariado desarraigado. Con la dominación colonial y el creciente abastecimiento de productos primarios (v.g. azúcar, algodón,) así como de las exportaciones de productos manufacturados desde los centros industriales, se articula un Estado eminentemente orientado a la provisión de privilegios mercantiles.

El segundo ciclo se asocia en su fase expansiva con los ferrocarriles, los barcos de vapor y el inicio de la aplicación de la química a la industria. Su fase descendente o contraccionaria es precisamente la "Gran Depresión" del siglo XIX a que ya hiciéramos referencia, que sirve de preámbulo al período que se inicia alrededor de 1898, es decir, el tercer ciclo Kondratiev en la acepción del esquema citado.

Durante este tercer ciclo se gesta un nuevo perfil industrial en que sobresale la industria automotriz, la energía eléctrica, y toda una serie de bienes de consumo duradero. Esto requerirá una extraordinaria base infraestructural, lo que intensificará el papel del Estado como proveedor de servicios públicos. Para estos años en que nace el siglo XX comienza a cuajar la producción en masa para mercados grandes y homogéneos. Se vincula la producción con la generación de economías de escala y se impone el modelo de producción basado en líneas de montaje o trabajo en cadena. A su vez, el aumento en la capacidad productiva, con su corolario de uso extensivo de energía y recursos naturales, alimentará la búsqueda de mercados, lo que intensificará el comercio internacional. De hecho, la razón de las exportaciones e importaciones sobre el Producto Interno Bruto de los países industriales aumenta considerablemente durante este periodo. Alcanza su punto máximo en el año 1913 (Maddison: 1995). La fase descendente de este tercer ciclo se da a partir de la Primera Guerra Mundial. Esta fase contraccionaria hace crisis en la década de 1930 con la "Gran Depresión" del siglo XX, que es la que siempre se cita cuando de ciclos económicos se trata. Como factores que sirvieron de caldo de cultivo a este fenómeno suelen citarse el resquebrajamiento del patrón oro y las políticas proteccionistas, particularmente

de los Estados Unidos, que se dan a lo largo de la década de 1920.[3] El comercio internacional se reduce y sobre bases relativas no vuelve a alcanzar el peso que tuvo antes de la Primera Guerra Mundial hasta las postrimerías de nuestro siglo en la década de 1990.

En la entreguerra se da la Revolución Bolchevique. Desaparece la Rusia Zarista y la sustituye la Unión Soviética, que articulará una nueva organización económica orientada por la planificación estatal. Mientras tanto, en parte como consecuencia de la Primera Guerra y de la subsiguiente crisis económica, se consolida el fascismo en Italia y Alemania.

La Segunda Guerra Mundial genera un reordenamiento de fuerzas con importantes consecuencias económicas. Europa pierde finalmente su hegemonía política y económica. En su lugar se establece la rivalidad de las "superpotencias", los Estados Unidos y la Unión Soviética. Nace la "Guerra Fría" y con ella la tensión provocada por la amenaza del "holocausto nuclear". En esta coyuntura se desenvuelve el cuarto ciclo Kondratiev.

Durante la fase ascendente de la cuarta ola Kondratiev, que según el esquema citado se extiende de la década de 1940 hasta la década de 1970, se rearticula la división internacional del trabajo a la misma vez que se reconstruyen las economías devastadas por la guerra. La descolonización, la internacionalización del capital y las nuevas industrializaciones en el recién nacido Tercer Mundo imponen nuevos ritmos en el mundo

---

3. ¿Qué causó la Gran Depresión del siglo XX? Desde una óptica de largo plazo o de carácter secular Marx se referiría a la anarquía inherente de las fuerzas del mercado. Por su parte, Schumpeter recurriría al agotamiento de la dinámica innovadora que la precedió. A partir de éstas y otras visiones referentes al funcionamiento del capitalismo se invocan distintas causas: una reducción drástica en la cantidad de dinero en circulación o una reducción autónoma en los gastos de consumo e inversión con toda suerte de variables exógenas y endógenas que hacen del cuadro uno bastante complicado. Quizás en lugar de intentar dar con una causa habría que admitir la conjunción de múltiples factores, monetarios y no monetarios, que al concatenarse de tal o cual manera producen tal o cual efecto. Pero la explicación a fondo de tal fenómeno trasciende nuestros propósitos. Lo que si es importante reconocer son sus consecuencias como, por ejemplo, el cambio gradual en la economía política y en la política económica (la llamada revolución keynesiana).

económico. Del año 1948 al año 1971, las tasas de crecimiento de la producción industrial y el comercio mundial alcanzaron niveles sin precedente.[4] La producción en masa, con su contrapartida del consumo en masa, generaliza la llamada "revolución de las expectativas", orientada por la creencia de que se ha llegado a la "tierra prometida" de la abundancia. Huelga aclarar que para la mayor parte de la humanidad sigue siendo eso: tierra prometida...

El crecimiento durante las décadas de 1950 y 1960 se da en un nuevo contexto institucional, tanto en la dimensión internacional como doméstica, orientado a propiciar la estabilidad. De forma consciente, en buena medida como consecuencia de la "revolución keynesiana"[5], se articulan políticas para promover altos niveles de demanda y empleo junto a toda una serie de prestaciones sociales que le darán forma al llamado "Estado Benefactor".

La extraordinaria expansión de la posguerra pierde vigor en la década de 1970, iniciándose así la fase descendente del cuarto ciclo Kondratiev. La fecha crítica, que ya ha asumido dimensión simbólica, es el año 1973, que pone fin a la era de petróleo barato. Del año 1973 al año 1980, cuando el petróleo y el gas natural constituían más del 60 por ciento de los insumos energéticos, el precio del barril del crudo aumentó de $3.00 a $30.00. El grueso de los países "en desarrollo"confrontaron dificultades en sus balanzas de pagos, lo que los lanzó a un progresivo proceso de endeudamiento que sirvió de prólogo al estancamiento económico de la década de 1980, la llamada "década perdida". Por su parte, los países industriales fueron sorprendidos con lo que se ha denominado "reflación" -

4. Para un registro de las tasas de crecimiento en distintas etapas del capitalismo véase Rostow: 1978.

5. La obra cumbre de John Maynard Keynes, La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, se publicó en medio de la Gran Depresión en el año 1936. Es eje de la teoría macroeconómica moderna y punto de referencia obligado cuando se trata de políticas de estabilización y estímulo.

contracción o estancamiento en la producción conjuntamente con inflación en precios-, lo que, con tasas de desempleo que desde la depresión de la década de 1930 no habían sido tan altas, colocó los instrumentos anticíclicos del keynesianismo en entredicho. El "neoliberalismo", con sus consignas privatizadoras y desreguladoras, no podía tener mejor antesala.

El hecho de que se recurra a la explosión en los precios del petróleo como punto de referencia en la identificación de la inflexión en la cuarta ola Kondratiev, no debe interpretarse como explicación de tal fenómeno. Caben explicaciones alternas. Con la recuperación de las economías de Europa y Japón se intensifica la competencia entre los centros industriales, lo que motiva la búsqueda e introducción de nuevas tecnologías (v.g. redes de computadoras, videocintas, videodiscos, fax, etc.) que no creemos exagerar si la catalogamos de revolución electrónica. Pero ésta, que permite mayor flexibilidad en los procesos de producción, entra en contradicción con la rigidez del sistema de producción en masa con que se inició el siglo.

El tránsito hacia el reajuste, con los rezagos de rigor, acusa la fase descendente del cuarto ciclo Kondratiev a la misma vez que apuntala, en la medida en que se realiza el cambio, el inicio de una fase ascendente, de una quinta ola ya postulada por muchos, llámesele Kondratiev, o Nueva Revolución Industrial, o Revolución Informática, o Nueva Economía Global (Rojas: 1991; Carnoy, Castells, Cohen y Cardoso:1993).

El "despegue" de la quinta ola Kondratiev, cuyo inicio podría tentativamente ubicarse en la década de 1990, parece orientarse por el peso creciente de toda una red electrónica en el sistema industrial. La "revolución informática", con los juegos de descentralización y de

diversidad escalar que permite, hace posible que los costos por unidad del producto se reduzcan no meramente en función del volumen de producción (i.e. las economías de escala asociadas a la producción en masa), sino en función de la polivalencia del aparato productivo (i.e. las economías de alcance vinculadas con los sistemas flexibles de producción). Esto se traduce en talleres más pequeños, trabajos más complejos y variables, producción más individualizada y estilos de consumo más diferenciados, mayores posibilidades de participación del trabajador en la gestión del proceso productivo, y nuevas bases de competitividad.[6]

El siglo XX está cerrando con señales diversas. No son pocos los "signos de los tiempos". Con el resquebrajamiento de la Unión Soviética se supera el mundo bipolar de la guerra fría y se debilita la opción de la organización económica basada en la planificación estatal. Paralelamente cobra vigor la vieja idea de la autorregulabilidad del mercado en el cuerpo de recomendaciones de política económica que se ha denominado "neoliberalismo". Sus políticas centrales de liberalización de mercados y de privatización se orientan a privilegiar el espacio privado.

El orden económico internacional transita hacia la multipolaridad, siendo los ejes centrales los Estados Unidos, la Comunidad Europea, y Japón. Proliferan los acuerdos

6. Las posibilidades que abren los sistemas flexibles de producción para las operaciones de pequeñas y medianas empresas han despertado tal euforia que, para evitar quedar presos de una extraordinaria falsificación, es conveniente atemperarla. Es cierto que las empresas relativamente pequeñas han estado demostrando un gran dinamismo, pero no es menos cierto que las más de las veces la pequeña empresa debe su existencia, como compradora o suplidora, a un complejo corporativo del que es a manera de apéndice. Inclusive se convierten en objetos de mercado que se compran y venden en aras de la generación de ganancias de capital. La pequeñez del taller no significa necesariamente la desaparición del gran complejo corporativo. Sobre este particular abunda Harrison: 1994.

comerciales tanto en la dimensión multilateral como bilateral.[7] Estos arreglos de libre comercio no se traducen necesariamente en comercio libre, sino en complejas y continuas negociaciones de políticas de "comercio administrado" por parte de los estados participantes.

Confrontamos un mundo en que persiste la desigualdad. *El Informe sobre el desarrollo mundial 1995* que publica el Banco Mundial comienza confesando que la desigualdad en los ingresos ha aumentado durante los últimos cien años (Banco Mundial: 1995). Durante el siglo de más "progreso" en muchos órdenes, particularmente en la dimensión tecnológica, no se ha roto con la desigualdad entre las clases sociales de cada país y mucho menos con la desigualdad entre los países.

Podría argüirse, salvando las distancias de rigor, que estamos en un cierre de siglo parecido al de su apertura. Se intensifica el comercio internacional y las inversiones transnacionales, se exhalta el mercado en perjuicio del Estado, y se inicia una revolución tecnológica con implicaciones profundas tanto a nivel global como en el taller de trabajo.

Puerto Rico es parte de la bola del mundo, decía José de Diego en los comienzos del siglo. Y como tal, aunque más empujado por el viento y arrastrado por la corriente que como navegante, ha sentido el impacto de las fuerzas que le han dado forma a la economía durante los cien años transcurridos desde 1898.

---

7. El acuerdo multilateral más inclusivo se resume en la Organización Mundial del Comercio. A esto se suman innumerables acuerdos regionales y bilaterales. De éstos el más discutido en nuestro medio ha sido el que cobija a los Estados Unidos, México y Canadá.

Pobreza y Reforma

A cien años del 1898, el 25 de marzo de 1998, la prensa destacó "la aspiración de la isla a ser un puente para el comercio" (El Nuevo Día: 1998). El gobernador de Puerto Rico, en su visita a Guatemala, definió el papel de Puerto Rico como uno de "puente para el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y América Latina". Tal concepción de "entrepuerto" ajeno tiene innumerables precedentes. Pero ya que la fecha inicial que nos interesa es la de 1898 basta citar la del oficial naval norteamericano Alfred Thayer Mahan, expresada a fines del siglo XIX.

Mahan, considerado como un gran teórico naval, favorecía la política expansionista ya que postulaba que la grandeza nacional es función del poder naval, y éste requiere de una gran flota que, a su vez, necesita de bases. Por lo tanto, siempre urgió el establecimiento de bases en el Pacífico y en el Caribe. En el fondo la filosofía de Mahan es básicamente económica ya que el poder naval significaba poder comercial. Para esto entonces la marina mercante, las bases navales y las colonias (Pratt: 1972). El auge económico que se inició durante la última década del siglo 19 constituyó un escenario muy propicio para el apoyo de tal tipo de visión política. La Guerra Hispanoamericana no podía tener mejor prólogo.

En las postrimerías del régimen español, España suplía menos de una tercera parte del valor de las importaciones de Puerto Rico. Los Estados Unidos proveían el 25 por ciento. Igual peso relativo tenían las importaciones que llegaban de Gran Bretaña y sus posesiones. El restante 20 por ciento o poco menos, correspondía básicamente a importaciones provenientes de Alemania, Cuba y Francia.[8]

---

8. Para detalle del comercio exterior en el año 1897 véase Carroll: 1899; Perloff: 1950.

Alrededor del 40 por ciento de las importaciones eran productos agrícolas. En el año 1897 los rubros más importantes fueron carne, bacalao y arroz. Entre los productos no agrícolas se incluían tejidos de algodón, productos de madera, hierro, y maquinaria.

Por el lado de las exportaciones los mercados de mayor importancia para Puerto Rico eran España y Cuba, capturando entre ambas cerca del 50 por ciento del valor de las ventas. Para el año 1897 le seguían en orden de importancia, aunque con diferencias muy estrechas, Francia, los Estados Unidos y Alemania.

El rubro de exportación más importante era, por mucho, el café. El grueso de éste se exportaba a España y Cuba. También eran compradores importantes Alemania, Francia, Italia y Gran Bretaña. Aunque anteriormente el azúcar había superado al café, al cierre del siglo había quedado rezagada y ocupaba un distante segundo lugar en el valor de las exportaciones. Cerca de dos terceras partes de las ventas de azúcar estaban destinadas a los Estados Unidos. El tercer lugar en el valor de las exportaciones lo ocupaba el tabaco.

Al cierre del siglo 19 se estaban abriendo vías en Puerto Rico a cambios en la producción y el comercio. Luego de siglos de estancamiento y de restricciones coloniales, Puerto Rico, más vinculado al mundo, parecía iniciar un proceso de progreso, aunque sujeto a numerosas imponderables. La relativa diversidad geográfica en los mercados de importación y exportación auguraba nuevos rumbos. Esto es particularmente significativo a la luz de los poderes económicos, como el de negociar tratados comerciales y controlar los aranceles, concedidos por la Carta Autonómica de 1897 en un momento en que se abría un ciclo de expansión económica global. No sabemos lo que pudo haber sido. Pero si sabemos lo que fue.

A Puerto Rico, como a otros tantos países, le correspondió participar en ese ciclo como proveedor de un bien primario, en nuestro caso azúcar, en función de intereses metropolitanos. El dominio del capital norteamericano en el establecimiento del monocultivo cañero y las disposiciones de las leyes Foraker (1900) y Jones (1917), particularmente en lo que toca al sistema arancelario y a la aplicación de las leyes de cabotaje, rompieron con la diversidad comercial que se estaba gestando anteriormente. Ya para el año 1901 el 65 por ciento de las exportaciones se orientaban a los Estados Unidos y el 78.1 por ciento de las importaciones provenían de dicho país. En el año 1930 dichas participaciones ascendieron a 95.5 y 87.1 por ciento respectivamente (Dietz: 1989). Así comenzó el "mercado común".

La producción de azúcar aumentó rápidamente. Mientras que durante los últimos años del régimen español el promedio anual era de 57,000 toneladas, al quinto año de ocupación norteamericana la producción alcanzó 200,000 toneladas. Para el 1930 se aproximó a las 900,000 toneladas (Perloff: 1950, p. 28). El café, por su parte, comenzó su fase de decadencia debido a las restricciones de entrada al mercado europeo, que siempre fue su plaza principal, y a la carencia de protección en el mercado norteamericano, que nunca fue su plaza. Los fenómenos naturales, como los huracanes San Ciriaco el 8 de agosto de 1899 y San Felipe el 13 de septiembre de 1928, tampoco fueron de ayuda a la actividad cafetalera.

El aumento vertiginoso en la producción de azúcar fue tanto extensivo como intensivo. El terreno dedicado al cultivo de la caña de azúcar aumentó de 72,146 acres al principio de la ocupación a 251,018 acres en el año 1930. Como proporción del total de área cultivada aumento de 15 por ciento a 44 por ciento (Diffie and Diffie: 1931). También se

dió un proceso de modernización en función de la utilización de la tecnología más avanzada disponible. Se trataba entonces de un proceso de producción intensivo y "eficiente". El rendimiento por acre en Puerto Rico era más alto que el de cualquier otro suplidor de los Estados Unidos, con la excepción de Hawaii. Excedía al de Cuba en más de 50 por ciento (Perloff: 1950, p. 71-72). La diferencia obedecía a que en Cuba y en otros países la actividad era menos intensiva, es decir, más extensiva.

Tal "eficiencia" no se tradujo en mejores contratos para los colonos ni en jornales más generosos para los trabajadores. Tampoco propició aumento [illegible] d contributiva para el financiamiento de la gestión pública (Diffie anc [illegible] Se tradujo en rentabilidad.

La relación entre los colonos y las grandes centrales era asimétrica. Los contratos estipulaban las condiciones de los préstamos, de la producción en la finca, y del método de pago de tal forma que los intereses de la central quedaran salvaguardados ante unos agricultores que no estaban unidos y cuya zafra carecía de valor si no se molía. De hecho, la relación comenzó con muy "mal pie"ya que la tasa de conversión de 60 centavos por peso establecida por la ley Foraker constituyó una devaluación del peso que facilitó la adquisición de terreno por parte de las corporaciones norteamericanas y su dominio sobre agricultores carentes de crédito (Dietz: 1989, p. 108). Así comenzó la "moneda común".

Aunque el sentimiento de solidaridad entre la clase trabajadora se estaba forjando y se materializó en distintas organizaciones, (García y Quintero: 1982) no era menos cierto que la abundancia de mano de obra y el poder de las compañías azucareras eran obstáculos formidables a las luchas reivindicativas. El jornal promedio de los trabajadores en las

plantaciones azucareras de Puerto Rico era de 63 centavos al día en el año 1917, menor que el de Hawaii, que era de 97 centavos, y que el de Cuba, que era de $1.26. Del año 1922 al 1930 se ubicó entre 75 centavos y $1.50 al día (Diffie and Diffie: 1931, p. 86).

Los aumentos en los precios y en las ganancias casi no se reflejaban en los salarios, eran insensibles o inelásticos.[9] Esto agudizaba la precariedad de la capacidad adquisitiva de los trabajadores. La situación la dramatiza el estudio de los Diffie al comparar al trabajador en el año 1897, que con 70 días de trabajo al año compraba los alimentos importados básicos como arroz, bacalao, harina de trigo, carne y manteca, con el trabajador en el año 1928, que tenía que trabajar 104 días para comprar tal canasta de bienes (Diffie and Diffie: 1931, p. 176).

Por otro lado, se dió cierto mejoramiento en lo que hoy algunos economistas denominaban "capital humano", que se hace más productivo en función de la salud y de la educación. Como señalara Victor S. Clark en forma parecida a la que hoy invoca el gobierno de Puerto Rico:

> "...la educación técnica e industrial nos dará un cuerpo de jóvenes puertorriqueños, adiestrados tanto en inglés como en español y en nuestros métodos industriales y comerciales, que serán valiosos para extender nuestro comercio a Sur América..."[10].

Adviértase que "nuestro comercio" es el de los Estados Unidos. Puerto Rico y los puertorriqueños cuentan como factor instrumental. Pero independientemente de la

---

9. Se estima que para el periodo comprendido entre 1913 y 1932 la elasticidad de los salarios respecto a los precios era de .09 (Dietz: 1989, pag. 129). Esto significa que un aumento de $1.00 en los precios generaba un aumento de 9 centavos en los salarios.

10. Victor S. Clark fue director del Negociado de Educación bajo el gobierno militar (1898-1900). Luego fué director de la investigación que realizó la Brookings Institution en Puerto Rico a fines de la década de 1920 (Dietz: 1989, pag. 148).

motivación central, tanto económica en función de la rentabilidad como política en función de la integración a los "valores norteamericanos", el hecho es que hubo avance en el terreno de la salud y de la educación.

De lo que no cabe la menor duda es que en última instancia los mayores beneficiarios del nuevo régimen no fueron ni los colonos ni los trabajadores, sino los dueños ausentistas de las corporaciones azucareras. Entre éstas sobresalieron cuatro: The South Porto Rico Sugar, Central Aguirre Associates, Fajardo Sugar Co., y United Porto Rican Sugar Co. En el año 1929 estas corporaciones controlaban 170,675 acres de los 251,000 en cultivo. Su rendimiento de capital durante el periodo 1923-1930 fué en promedio de 22.5 por ciento anual (Diffie and Diffie: 1931, pp. 49, 52 y 8; Dietz: 1989, p. 128).

Como el azúcar, el tabaco ganó importancia después de la invasión norteamericana. Para el año 1918 pasó a ser el segundo renglón en importancia como rubro de exportación. También se producían y exportaban frutas citrosas. La remuneración salarial en estos sectores era aún más baja que en la industria azucarera.

A estos sectores hay que agregar a la industria de la aguja. Esta se expande durante la década de 1920 y llega a ser el segundo rubro de exportación al abrirse la década de 1930.[11] Como sello distintivo se destaca el trabajo a domicilio bajo un sistema de pago por pieza encajado en una complicada red de intermediarios. En la base de la pirámide,

11. Para una relación de la estructura de las exportaciones de Puerto Rico de 1895 a 1946 véase Perloff: 1950, pp. 136-137.

sosteniéndola sometida a la explotación del capital ausentista y sus contratistas y agentes, se ubicaba a la mujer trabajadora.[12]

Resulta elocuente el incidente relatado por el Dr. Thomas Benner, quien fuera rector de la Universidad de Puerto Rico, ocurrido pocos años después de la aprobación de la ley Jones (1917):

> "En ocasión de la visita a Washington de una comisión legislativa de la isla, hace algunos años, un miembro importante del Congreso le dijo a la delegación:
>
> -Es bueno ser franco. No favoreceré ninguna ulterior extensión de autogobierno para Puerto Rico hasta que no se muestre en su legislación más cordialidad hacia los intereses americanos en la isla.
> - ¿Qué quiere decir por intereses americanos en la isla?, se le interrogó.
> - La inversión americana allí, claro" (Diffie and Diffie: 1931, p. 160).

Quizás pudo preguntársele, cínicamente, ¿cuánto más quería? El hecho es, coincidencia o no, que la mayor "cordialidad" y rentabilidad junto a mayor "extensión de autogobierno" tuvo que esperar hasta el ciclo de expansión económica que de forma generalizada se da después de la Segunda Guerra.

Al agotarse la fase expansiva del tercer ciclo Kondratiev se inicia la fase contraccionaria que hace crisis en la década de 1930 con la "Gran Depresión" que estremece a los países industriales. El informe de la Brookings Institution, al referirse a la "condición de las masas de isleños" al cierre de la década de 1920, describió la situación como "deplorable" (Cark et.al.: 1930). Posteriormente el adjetivo sería otro:

> "Si la situación de las masas del pueblo isleño en el periodo anterior a 1928 se califica de deplorable, entonces la correspondiente a ese mismo pueblo en los trece años siguientes no tendría otro calificativo que el de crítica" (Perloff: 1950, p. 30).

---

12. Una antología con una exploración de este tema por distintas vertientes y en distintas ubicaciones caribeñas es la de Baerga (ed.): 1993.

La prolongada crisis de la década de 1930 puede considerarse como el punto clave de la ruptura de la economía basada en la exportación de bienes primarios, particularmente azúcar. No obstante, a pesar de la reducción en el precio del azúcar, las compañías azucareras lograron mantener sus niveles de ganancia ampliando la producción y reduciendo los jornales. Mientras que del año 1929 al 1934 la producción azucarera se expande de 587,000 a 1,114,000 toneladas, los jornaleros de la caña en el campo vieron reducirse sus salarios de alrededor de 90 centavos el día a cerca de 60 centavos el día.[13] El ingreso neto per cápita nominal se redujo de $122.00 en el año 1930 a $86.00 en el año 1934: una reducción de 30 por ciento (Perloff: 1950, p. 160). Valga subrayar que el poder de compra se redujo aún más ya que durante dicho periodo, a diferencia de lo que sucedió en los Estados Unidos, los precios aumentaron.

La situación se tornó insostenible. El esquema económico que prevaleció durante las primeras décadas del siglo estaba agotado no únicamente en función de los intereses del pueblo de Puerto Rico, que siempre lo estuvo, sino también en función de los intereses de los inversionistas norteamericanos. Con el debilitamiento de los mercados de azúcar, tabaco y frutas, y con la imposición de las cuotas de azúcar, disminuyó el flujo de inversiones provenientes del exterior.

Para el año 1940 el ingreso neto per cápita nominal aumenta y retorna al nivel que había alcanzado en el año 1930: $122.00. Esto no se debió ni a la recuperación del viejo modelo ni a la instalación de una nueva estructura productiva sino, eminentemente, al

---

13. Para la producción de azúcar durante el periodo 1920-1946 véase Perloff: 1950, p. 72. Sobre la situación salarial nos referimos a Dietz: 1989, pp. 156-161 y Pantojas:. 1979.

impacto del Nuevo Trato que se inicia en el gobierno de los Estados Unidos bajo la presidencia de Franklyn D. Roosevelt a partir del año 1933. Se creó la "Puerto Rican Emergency Administration" (PRERA) para la distribución de excedentes de alimentos y para llevar a cabo programas para la reducción del desempleo. Podría argüirse que se iniciaba así la era "keynesiana", significando por esto la articulación de políticas gubernamentales orientadas a estimular el aumento de la demanda y así rehabilitar la economía.

El problema con tal enfoque radicaba en que estaba diseñado para economías que contaran con un acervo productivo significativo. Por lo tanto, se presumía que el aumento de la demanda movilizaría a la base productiva. Pero en Puerto Rico dicha base necesitaba hacerse, no rehabilitarse. Desafortunadamente, las distintas iniciativas inscritas en el Nuevo Trato no lograron desatar el proceso innovador que se necesitaba (Mathews: 1960).

Una de estas iniciativas fué el llamado Plan Chardón (Puerto Rican Policy Commision: 1934). Este plan fue preparado por una comisión federal presidida por Carlos Chardón, Rector de la Universidad de Puerto Rico. En sus deliberaciones participó, aunque no era un miembro formal de la comisión, Luis Muñoz Marín (Dietz: 1989, pp. 167-171 y Trias: 1997). Los objetivos centrales del plan eran reducir el desempleo, romper la estructura monopólica de la tierra, reducir la fuga de pagos a factores externos, y diversificar el perfil de producción. Para ello proponía una serie de medidas como la promoción de ciertas industrias proveyéndole protección arancelaria y créditos contributivos; la industrialización de cítricas, frutas y vegetales; la puesta en vigor de la restricción de tenencia de tierra de 500 acres; la creación de grupos de agricultores pequeños; la compra de una central azucarera por parte del gobierno; y el uso diverso de distintos desperdicios de la industria cañera, como el

bagazo. Una de las preocupaciones medulares del plan era demográfica: del año 1899 al 1930 la población había crecido de 953,243 a 1,543,913 habitantes.

El plan confrontó gran oposición por parte de los intereses azucareros y no fué endosado por el gobierno norteamericano. En su lugar se creó la "Puerto Rican Reconstruction Administration" (PRRA) en el año 1935. Esta fué de corta vida ya que el Congreso la liquidó a los seis años de creada. No obstante se le reconocen logros como el desarrollo hidroeléctrico, el programa de reforestación, la construcción de escuelas y la construcción de la planta de cemento. Además se sientan las bases de una gestión más agresiva por parte del sector público.

El contexto inicial (1941-46) de la gestión reformista, protagonizada por Rexford G. Tugwell como gobernador y Luis Muñoz Marín como líder político, lo provee la Segunda Guerra. De hecho, Tugwell planteó como su deber central en Puerto Rico el fortalecimiento del aparato civil de suerte que las bases militares no se encontraran rodeadas por un ambiente hostil (Tugwell: 1947).

Buena parte del financiamiento de la actividad gubernamental y de la capitalización de las empresas públicas provino de la devolución de arbitrios, básicamente por concepto del aumento de las exportaciones de ron como consecuencia de la reducción del whisky en el mercado norteamericano provocada por la guerra. Del año 1941 al 1944 esta partida de devolución del arbitrios aumentó de $4.5 a $63.9 millones. En este último año (1944) era la partida de ingresos más importante del fondo general. Representaba el 60 por ciento del mismo. Del año 1945 en adelante comienza a declinar hasta llegar a sólo $2.7 millones en el año 1948. Los ingresos al fondo general comienzan a depender eminentemente de los

impuestos locales: sobre ingresos y arbitrios (Perloff: 1950, p. 383). Por otro lado aumentaron los desembolsos del gobierno federal de los Estados Unidos, pero sobre todo aquellos vinculados a la construcción de las bases militares.

La gestión reformista durante la Segunda Guerra se puede subdividir en tres dimensiones: la agraria, la industrial, y la infraestructural. Montada en este trípode se rearticula la organización gubernamental y se establecen las bases para el despegue "modernizador".

La Ley de Tierras se promulga en el año 1941. Se crea la Autoridad de Tierras. Aparte de la justicia distributiva, mediante la reducción del acaparamiento de tierras, las fincas de beneficio proporcional y el programa de parcelas, se proponía retener parte del excedente producido en el sector agrícola para utilizarlo en el financiamiento de nuevas industrias. No obstante, tales propósitos se debilitaron porque las corporaciones azucareras mantuvieron cierto dominio sobre la producción más alla de lo previsto y, sobre todo, porque el entusiasmo populista le dió prioridad a la repartición de parcelas y a la relocalización de la población rural sobre los proyectos de producción diversificada y eslabonada con la actividad industrial. Quizás la amarga experiencia de medio siglo con la industria azucarera condujo por una senda adversa a la actividad agrícola y se le cerraron posibilidades de jugar un papel clave en el proceso de desarrollo que comenzaba ha tomar forma.[14]

14. En otros países que se desarrollaron en la posguerra la agricultura jugó un papel crucial en la provisión de ahorros y en la articulación de sectores dinámicos no agrícolas en el área rural. Esto, entre otros factores, los condujo por una senda distinta a la de Puerto Rico. Para un interesante análisis de este proceso en el caso de Taiwan, y en parte en el caso de la República de Corea (Ranis: 1995).

La Compañía de Fomento Industrial se crea en el año 1942. En ese mismo año se estableció el Banco de Fomento y la Junta de Planificación. El eje de la promoción industrial sería la Compañía, que entre sus funciones tenía la de establecer y operar empresas que produjeran bienes que utilizaran mayormente insumos locales. Teodoro Moscoso, que alegadamente no simpatizaba con este esquema de "crecimiento hacia adentro" tildado por algunos como "capitalismo de estado" adverso a la "tradición americana", y por otros como "nacionalismo estrecho", fué su primer director (Maldonado: 1997).

La "Puerto Rican Cement Company", que había sido organizada por la P.R.R.A., pasa a manos de la Compañía de Fomento. Además, para el año 1947, se contaba con cuatro fábricas adicionales: la Corporación de Vidrio, la Corporación de Papel y Pulpa, la Compañía de Zapatos y Cuero, y la Corporación de Productos de Arcilla. Pero esta experiencia en desarrollo "autosostenido" fue muy breve, y por breve modesta. Para el año 1948 las cinco fábricas de la Compañía, con una inversión de $10.7 millones, sólo empleaban 992 trabajadores (Perloff: 1950, p. 106). Esta modestia, junto a presiones del capital privado y a conflictos políticos en torno a tal gestión gubernamental, precipitan la decisión de venderlas. El primer cincuentenario del siglo, y ahora también el segundo, cerró con políticas privatizadoras. Renuncia así el gobierno a su gestión empresarial en industrias que se entendía tenían su lugar en el espacio privado y, a la misma vez, sustituye la estrategia de desarrollo relativamente autónomo por un programa de industrialización por invitación, lo que ya había cobrado concreción con la Ley de Incentivos Industriales de 1947.

Ni la reforma agraria culminó en un proyecto de producción ni el breve paréntesis de gestión industrial gubernamental cuajó en una senda de desarrollo autosostenido. De las tres

dimensiones de la gestión reformista a que hiciéramos referencia la única que sobrevivió fue la que estaba en plena correspondencia con el interés del capital privado: la provisión de infraestructura. Las corporaciones públicas se concebirán, por tanto, como bases de apoyo para facilitar la atracción de capital norteamericano. A partir del año 1941 se crean numerosas corporaciones públicas, entre otras la Autoridad de Fuentes Fluviales, la Autoridad de Comunicaciones, la Autoridad de Transporte, y la Autoridad de Acueductos y Alcantarillados.

Con el arranque del cuarto ciclo Kondratiev en la posguerra se dan toda una serie de redefiniciones económicas. Dice sobre este particular Theotonio Dos Santos:

> "La incorporación al ciclo productivo de los cambios tecnológicos operados durante la guerra en la industria electrónica, en la petroquímica y en la energía atómica, el aumento en los gastos estatales, particularmente el estímulo a la industria de guerra y al gasto militar, y educacional, la reconstrucción europea y japonesa y la industrialización de vastas regiones del tercer mundo, los cambios de productividad de la agricultura con el aumento del consumo de bienes industriales (abonos, fertilizantes, pesticidas, etc.) configuran un conjunto de inversiones incorporadas primero en Estados Unidos y extendidas en seguida al plano internacional" (Dos: 1978).

En Puerto Rico se agota la agenda reformista y se transita hacia el establecimiento de un enclave manufacturero que, como la economía de plantación que le precedió, se orientará hacia la producción para la exportación y hacia la repatriación de los beneficios del capital externo.

Aspiración y Agotamiento

La depresión económica que muchos anticiparon que ocurriría después de la Segunda Guerra nunca se materializó. En su lugar se desarrolló en todos los países industriales un

aparato estatal orientado a la estabilización (gestión "keynesiana") y a la provisión de prestaciones sociales (gestión de bienestar). Esto, naturalmente, aumentó el peso de la esfera pública en la economía. Por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos el peso total de los gastos gubernamentales (federal, estatal y local) como proporción del Producto Nacional Bruto aumentó de alrededor de 20 por ciento en el año 1940 a más de 40 por ciento en el año 1990 (Walton and Rockoff: 1998).

No todo el aumento en el gasto gubernamental se le puede adjudicar a las prestaciones sociales. Como consecuencia de la "guerra fría" el presupuesto militar aumentó considerablemente. En tal tendencia de aumento se destacan tres momentos: la guerra de Corea a principios de la década de 1950, el "conflicto" de Viet Nam a fines de la década de 1960, y la guerra "virtual" de la administración de Ronald Reagan en la década de 1980.

Paralelamente al aumento del papel gubernamental se estaban dando cambios extraordinarios en el orden tecnológico, como resume Theotanio Dos Santos en la cita anterior. Como hubiera dicho Schumpeter: nuevos productos destruían el mercado de viejos productos y hacían mover a la maquinaria capitalista. En ocasiones la rapidez e intensidad de la irrupción de nuevos productos es pasmosa: en la década de 1950 la industria de antibióticos aumentó a la espectacular tasa anual de 118 por ciento. Pisándole los talones, con tasas de crecimiento ligeramente más bajas, se encontraban productos como los televisores y los congeladores (Walton and Rockoff: 1998, p. 671).

Ciertamente, en este nuevo orden de la posguerra se abrían nuevas oportunidades para la atracción de capital que trascendían las caducas formas de la plantación azucarera. La

rentabilidad de ésta palidecería ante la de las nuevas inversiones. Pero se requerirían reordenamientos institucionales.

En el año 1947 el Congreso de los Estados Unidos enmendó la Ley Orgánica de Puerto Rico para permitir la elección del gobernador por voto popular. Un año después es electo al cargo Luis Muñoz Marín. Posteriormente, en el año 1950, el Congreso aprueba la Ley 600 para que el pueblo de Puerto Rico pudiera organizar su gobierno con su propia constitución no sin antes cerciorarse, como se consigna en los informes congresionales, que la medida no alteraría la relación política, social y económica entre Puerto Rico y los Estados Unidos (Trías: 1997, p. 113). Bajo esos parámetros, luego de un proceso tortuoso en que inclusive el Congreso enmendó la Constitución que ya el pueblo de Puerto Rico había ratificado, nació el 25 de julio de 1952 el cuerpo político denominado Estado Libre Asociado. Este, aparte de asuntos de gobierno local, no alteró el dominio del gobierno norteamericano, ni lo ha alterado hasta la fecha, sobre el pueblo de Puerto Rico. Como muy bien dice José Trías Monge:

> "Es difícil explicar y mucho más entender que, en términos de derechos políticos, Puerto Rico está en muchas maneras peor hoy de lo que estuvo en el régimen español bajo la Carta Autonómica de 1897" (Trías: 1997, p. 164).

En la esfera económica, exclusivamente, cabría destacar poderes políticos como la articulación del sistema monetario, la negociación de tratados comerciales y el manejo arancelario. No obstante, careciendo de estos y otros poderes pero inscrito en el auge de la posguerra, el gobierno arranca con la política de industrialización que configuraría al país durante el segundo cincuentenario del periodo 1898-1998.

Bajo el título 14 de la Ley Foraker (1900) y posteriormente bajo el título 9 de la Ley Jones (1917), todavía vigente en lo que se denomina Ley de Relaciones Federales con Puerto Rico (1950), los ingresos que los individuos y las corporaciones generan en Puerto Rico están exentos de contribuciones federales. También se dispone que los impuestos sobre artículos producidos en Puerto Rico y transportados a los Estados Unidos (entre los que sobresale el ron), o consumidos en la isla, pasarán al Tesoro de Puerto Rico. Además, las empresas estadounidenses podían obtener otras ventajas fiscales si cualificaban para ser clasificadas como "corporaciones de posesiones". Esto último entra en vigor a partir del año 1921, primero bajo la sección 262 y luego bajo la Sección 931 del Código Federal de Rentas Internas. Estas disposiciones no se diseñaron expresamente para ayudar a Puerto Rico. sino para fortalecer las corporaciones norteamericanas en su competencia con firmas de otros países, particularmente británicas, en Filipinas, que entonces era también una posesión (Department of Treasury: 1989).

Las corporaciones norteamericanas estaban sujetas a pagar contribuciones al gobierno de Puerto Rico a unas tasas cercanas a las vigentes en los Estados Unidos. Para vencer esta restricción a la atracción de capital externo se aprobó la Ley de Incentivos Industriales en el año 1947. El elemento medular de esta medida era toda una serie de exenciones fiscales: contribución sobre ingresos y sobre la propiedad, arbitrios, y patentes. Con estas exenciones y con otros incentivos supletorios (i.e. mano de obra barata y provisión de infraestructura) comenzó el programa de industrialización conocido como Operación Manos a la Obra. Para la promoción de este programa se crea en el año 1950 la Administración de Fomento Económico. La compañía de Fomento Industrial, creada en el 1942, pasó a ser su subsidiaria

en lo que podría interpretarse como el tránsito de una estrategia de gestión empresarial a una estrategia de promoción industrial.

Resulta interesante que una legislación similar a la aprobada en el año 1947 había sido propuesta anteriormente, en el año 1944, siendo gobernador Tugwell. Pero éste la vetó. Una explicación a tal veto, aunque indirecta, se encuentra en un artículo publicado por Tugwell en el año 1953. Allí señala que una estrategia basada en salarios bajos y en favores fiscales no apuntala sólidamente a una base industrial. Se necesita gestión empresarial local. Además, con relación a la atracción del capital externo, postula que no basta con meramente atraerlo sino que es necesaria la formación de complejos industriales con intensas redes de interdependencia entre sus componentes, es decir, eslabonamientos:

> "... creo que el esfuerzo promocional tiene que ser objeto de crítica. La irremediable naturaleza miscelánea de los primeros cientos de industrias es obvia. El esfuerzo promocional no sólo no configura a un complejo, sino que tampoco demuestra ninguna predilección por lo que es posible y permanente en contraste con lo que es improbable y por lo tanto posiblemente pasajero" (Tugwell: 1953).

Critica, además, el descuido de la agricultura. Inclusive propone varias medidas orientadas al cultivo intensivo, entre las que menciona a las técnicas hidropónicas. Por último, en lo que dejando correr la imaginación podría catalogarse de autocrítica, arremete en contra de los intereses azucareros, las leyes de cabotaje, y el comportamiento de la Marina y el Ejército en Puerto Rico, particularmente en Vieques.[15] Nos parece que en este artículo Tugwell refleja su tradición intelectual, inscrita en la escuela institucionalista norteamericana

---

15. En este artículo Tugwell también favorece la estadidad. Pero la postula como consecuencia del desarrollo económico y no como vía para el mismo (Tugwell: 1953, pp. 145-147). Cabe preguntar, ¿para qué entonces?

y crítica de la ortodoxia económica neoclásica y de lo que ahora se denomina "neoliberalismo".

Pero ya la ruta de Puerto Rico estaba trazada. Se imponía el incrementalismo. Si utilizamos como criterio de evaluación el número de fábricas que se establecieron desde el 1948 hasta los inicios de la década del 1960 habría que concluir que la promoción industrial fue exitosa. Del año 1949 hasta el año 1963 el número de establecimientos manufactureros aumentó en 245 nuevas unidades. El empleo en la manufactura, excluyendo el de aguja en el hogar, durante dicho periodo aumento de 55,137 a 98,597 (Curet: 1986). A su vez, el Producto Nacional Bruto per cápita, sobre bases corrientes, aumenta de $342.00 en el año 1950 a $716.00 en el año 1960 (Curet: 1986, p. 45). Pero toda moneda tiene otra cara. Del año 1950 al 1960 tanto el grupo trabajador como el total de empleados se redujo. El número de empleados o plazas ocupadas se redujo de 596,000 a 543,000 trabajadores (Curet: 1986, p.52). La reducción en el grupo trabajador obedeció a la emigración masiva y a la disminución en la tasa de participación de la población en la fuerza de trabajo.[16] Esto significaba que la creación de empleos no lograba compensar la contracción del sector agrícola y del trabajo de aguja en el hogar. No obstante, los empleos creados, aunque insuficientes, significaban más altos niveles de remuneración: el salario semanal mediano

16. La tasa de participación disminuyó de 53.1 por ciento en el año 1950 a 45.4 por ciento en el año 1960. En la actualidad se encuentra en poco más de ese nivel (James Dietz, op. cit., pag. 304; y Junta de Planificación, Informe Económico al Gobernador, 1996, Apéndice Estadístico (tabla 32). La emigración, por su parte, merece una historia aparte que trasciende este ensayo. Valga subrayar que durante la década de 1950 cerca de 500,000 puertorriqueños se fueron de la isla (Dietz, op. cit., pag. 304). Se ha dicho que: "Los promedios del ingreso per cápita se dispararon hacia arriba mientras los puertorriqueños volaban hacia afuera"(Elías R. Gutiérrez et. al., Inversión externa y riqueza nacional, ¿un dilema?, Ediciones SIAP, Buenos Aires, 1979, pag. 33). Esta es una historia compleja que comienza con el inicio del siglo. Está llena de tragedias, éxitos, vida, y muerte (Dietz, op. cit., pag. 149, 150).

aumentó, a precios constantes, de $13.13 en el año 1954 a $22.83 en el año 1960 (Curet: 1979).

El entusiasmo que imperaba en los círculos oficiales durante los inicios del despegue de la industrialización se refleja en las proyecciones que entonces se hicieron. Recién iniciada la década del 1950 la Junta de Planificación estimaba que para el año 1960 se contaría con una fuerza de trabajo de 905,000 trabajadores en que 860,000 estarían empleados. Por lo tanto el desempleo iba a ser de 5 por ciento (Puerto Rico Planning Board: 1951. Pero como ya vimos, el empleo total en el año 1960 sólo alcanzó 543,000 plazas. Puesto que el grupo trabajador también se redujo, en buena medida como consecuencia del flujo emigratorio, la tasa de desempleo, que pudo ser más alta, se mantuvo en alrededor de 13.2 por ciento.

De los 543,000 empleos existentes en el año 1960 el 23 por ciento, alrededor de 124,000 trabajadores, pertenecía al sector agrícola. Pero su tendencia descendente era marcada. Le seguía en importancia el sector comercial. La manufactura, aunque ocupaba el tercer lugar en generación de empleos, con 81,000 trabajadores, ya era la de mayor peso en la generación de ingresos. Para el año 1966 la manufactura ocupaba, junto al sector comercial, el primer lugar con alrededor de 130,000 empleos cada uno. El otro sector de crecimiento en provisión de empleos era el gobierno (Junta de Planificación: 1966).

Durante la primera etapa de la industrialización cobró importancia la industria de la ropa. La promoción de ésta se basaba en la exención contributiva, la provisión de infraestructura, salarios relativamente bajos, y acceso al mercado norteamericano. Con los incrementos salariales en Puerto Rico y la reducción de los aranceles impuestos por los

Estados Unidos a sus importaciones de productos textiles disminuyó el peso de los últimos dos factores promocionales. El acceso al mercado de los Estados Unidos estaba dejando de ser privilegio como consecuencia de las negociaciones multilaterales cobijadas por el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio.

En tal contexto se reorienta la promoción de capital y se monta un complejo petroquímico avalado por el diferencial de precios existente en ese momento entre el mercado norteamericano y el mercado internacional. La clave radicaba en importar petróleo de países como Venezuela y de países árabes en donde el precio del crudo era más bajo que en el mercado de los Estados Unidos. Se confiaba que el complejo petroquímico generaría eslabonamientos hacia adelante, es decir, empresas que con la materia prima elaborada por las refinerías producirían bienes intermedios y finales. Esto no se materializó. Con una inversión en capital fijo de $1,300 millones este sector manufacturero nunca logró generar más de 8,000 empleos directos (US Department of Commerce: 1979, Vol. 2, pp.527-530).

El sueño petrolífero se convirtió rápidamente en pesadilla. Esta estuvo protagonizada por las disposiciones del Programa Mandatorio sobre Importaciones de Petróleo de los Estados Unidos y, sobre todo, por el rápido aumento en el precio del petróleo a partir del año 1973. En realidad, montar una estrategia de desarrollo en una materia prima que no producimos, cuyo precio no controlamos, y que está sujeta a un juego político tan volátil, era una apuesta muy peligrosa. Su resquebrajamiento no debió sorprender a nadie. Las ruinas de la Commonwealth Oil Refining Co. (CORCO), que se asemejan a un pueblo fantasma, son a manera de un monumento al desastre que debería servir para apercibirnos de la debilidad que encierra toda estrategia económica de carácter monista, como lo fue primero

el monocultivo azucarero y luego el fallido "mono-industrialismo" petroquímico. Dicho sea de paso, ambas estrategias significaron costos ecológicos extraordinarios para Puerto Rico.

Del año 1950 al 1973 la economía de Puerto Rico experimentó su fase más expansiva. Hubo años en que el crecimiento real de su Producto Nacional Bruto excedió el 9.0 por ciento. El promedio anual de crecimiento durante dicho periodo fue de 6.1 por ciento (véase apéndice). El incrementalismo económico siempre ha sido una fuerza racionalizadora formidable. Con tales tasas de crecimiento se cultivaba la tolerancia al lado negativo de la hoja de balance, fuera éste el costo de la explotación, o de la migración, o de la degradación ambiental. A esto se sumaban otros cambios que conjugaban la dimensión cuantitativa con la cualitativa: enriquecimiento en el perfil de consumo y alteraciones favorables en índices de salubridad y educación. Era un Puerto Rico que parecía iniciarse en la riqueza. Se anticipa entonces que se alcanzarían los niveles de ingreso de los Estados Unidos antes de finalizar el siglo (Thurow: 1993). Pero el creci-miento se agotó y hoy, en el año 1998, estamos tan lejos de los niveles de ingreso de los Estados Unidos como cuando se expresó la meta hace más de tres décadas.

Del año 1973 en adelante comienza la fase de relativo estancamiento. Las viejas "ventajas" de la fase expansiva, como los bajos salarios, acceso al mercado de los Estados Unidos, y compra de petróleo barato, han desaparecido o se han debilitado como instrumentos de promoción de capital. Las opciones no se encontraban. Como acertadamente se señaló cuando el agotamiento se iniciaba:

> "¿Cuál es entonces la lección de la experiencia puertorriqueña? Al parecer, tal lección es que, una vez adoptada la estrategia de maximización del crecimiento

mediante la inversión extranjera conduce sin duda a una dependencia mayor y un margen de maniobra menor" (Villamil: 1979).

En ese estrecho margen de maniobra hay que destacar tres factores que cobraron dimensiones desproporcionadas a partir de la década de 1970: las transferencias del gobierno federal de los Estados Unidos, la deuda pública del gobierno de Puerto Rico, y la sección 936 del Código Federal de Rentas Internas.

En los años 1960 y 1970 las transferencias netas del gobierno federal a Puerto Rico sumaron $100 y $329 millones respectivamente. Como proporción del Producto Nacional Bruto representaban un seis (6) y un siete (7) por ciento. Pero para el año 1980 sumaron $2,873 millones, que como fracción porcentual del P.N.B. representaron un 26 por ciento. No pasemos por alto que en estos años cobran particular importancia una serie de programas federales, como las becas para estudiantes (1973) y el Programa de Alimentos (1975-76). El mayor crecimiento en las transferencias federales se da en dicha década. Aunque la cifra preliminar de transferencias federales que se da para el año fiscal 1997 es de $6,859 millones, como proporción relativa del P.N.B. (21 por ciento) es menor que la del 1980 (véase apéndice).

Por su parte, el gobierno de Puerto Rico aumenta considerablemente su papel como proveedor de empleos. El empleo clasificado bajo la categoría de administración pública, que para el año 1970 sumaba 106,000 y representaba el 15.5 por ciento del total de empleados, llega a 184,000 para el año 1980, que como fracción del total de empleos es 24.4 por ciento (Curet: 1986, p. 68). Para el año 1997 dicha cifra sumó 261,000 empleados: 23.8 por ciento del total de empleados en la economía. Al sumar a los empleados de las

corporaciones públicas la cifra es de alrededor de 320,000 empleados (Junta de Planificación: 1997). Este esfuerzo compensatorio del sector gubernamental, junto a la gestión infraestructural para servirle al patio industrial y a la ciudadanía, se ha traducido en enormes aumentos en la deuda pública. Esta aumentó de $1,722 millones en el año 1970 a $6,994 millones en el año 1980, lo que provocó que como coeficiente del P.N.B. aumentara de 36.7 a 63.3 por ciento. Al cierre del año fiscal 1997, cuando sumó $19,507 millones, su peso en relación al P.N.B. era de 60.8 por ciento (véase apéndice).

El tercer factor clave a partir del año 1976 es la sección 936, cuyos antecedentes son las secciones 262 y 931 a que ya hiciéramos referencia. Definida de la manera más sencilla posible esta sección es una disposición del Código Federal de Rentas Internas que provee para la repatriación de ganancias desde Puerto Rico hacia los Estados Unidos libre del pago de impuestos en su punto de destino. En su última versión, que fue la del año 1993, constaba de tres dispositivos: un crédito por ingreso; un crédito por actividad económica, que disponía un crédito salarial; y la exención sobre los intereses o ingresos pasivos derivados de los llamados fondos 936, integrados por los depósitos e inversiones financieras que hacían las compañías 936 en Puerto Rico. La sección 936 se derogó en agosto de 1996. Su disposición financiera, la exención sobre los ingresos pasivos, se eliminó con retroactividad al 1ro de julio de 1996. El Congreso dispuso una transición de diez años durante la que se mantienen, aunque con limitaciones, los restantes beneficios impositivos a las empresas 936 que estuvieran en operación en ese momento.

El grueso de las corporaciones 936, más del 60 por ciento, se concentraron en cinco industrias: ropa, farmacéuticas, maquinarias no eléctrica, maquinaria eléctrica, e

instrumentos profesionales y científicos. Aunque la de mayor peso en la provisión de empleo era la de ropa, con más del 25 por ciento de los alrededor de 100,000 empleos directos cobijados por las corporaciones 936 para el año 1995, su participación en la generación de ingresos era modesta si se le comparaba con otras industrias como la farmacéutica. Mientras que la contribución de la industria de ropa y productos relacionados al Producto Interno Bruto del sector manufacturero constituía un 3.2 por ciento, la rama de productos químicos y derivados representaba el 53.4 por ciento. Si a ésta se le sumaba la clasificación de maquinaria y productos metálicos, entonces entre estos dos componentes generaban el 74 por ciento del valor de la producción en la manufactura.[17]

La sección 936, junto a las exenciones fiscales provistas por el gobierno de Puerto Rico, se convirtió en el instrumento promocional central desde el año 1976 hasta mediados de la década de 1990. Esto propició altas tasas de ganancia en las corporaciones cobijadas por dicha sección. El Departamento del Tesoro Federal informó que para el año 1983 el rendimiento sobre activos operacionales era cinco veces más en Puerto Rico que en los Estados Unidos (Departmento of Treasury: 1989, p. 38). Puesto que se trata de capital del exterior se genera como consecuencia una gran suma de pagos a factores externos (ganancias corporativas no distribuidas, dividendos e intereses). Esto se refleja en la extraordinaria diferencia entre el Producto Interno Bruto (el valor de la producción local) y el Producto Nacional Bruto (el pago a factores residentes).

---

17. Los datos de empleo son del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Censo de Industrias Manufactureras en Puerto Rico, marzo, 1995. Los datos correspondientes al Producto Interno Bruto son de la Junta de Planificación, Ingreso y Producto, 1995.

En el año 1960 prácticamente no había diferencia entre los dos indicadores macroeconómicos citados. Pero para el año 1974 la diferencia era de $1,058 millones, lo que provoca que se destaque en el informe que a fines del año 1975 rinde un equipo de estudio encabezado por James Tobin:

> "La diferencia entre el Producto Interno Bruto y el Producto Nacional Bruto y entre sus tasas de crecimiento es una reflexión adicional de la dependencia creciente de Puerto Rico en recursos del exterior para su crecimiento. Desde el punto de vista del bienestar de los residentes de Puerto Rico, altos niveles y crecimiento rápido del Producto Interno Bruto son de poco mérito si no se acompañan de un alto y creciente Producto Nacional Bruto" (Informe Tobin: 1975).

Añade dicho informe:

> "Aun cuando la inversión directa sí representa una inversión física real, no implica necesariamente un incremento en el bienestar puertorriqueño. Aunque la inversión de las subsidiarias de las firmas estadounidenses provea nueva producción y empleo, ello también implica nuevos subsidios e inversiones en infraestructura real del gobierno puertorriqueño y una mayor remisión de ganancias a los Estados Unidos" (Informe Tobin: 1975, p. 60).

Esta preocupación se reitera en el informe del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Informe Kreps) del año 1979 (US Departmet of Commerce: 1979, Vol. 2, p. 5).

Lo que estos informes señalaban a fines de la década de 1970 ocurriría aún en forma más intensa que lo anticipado. Durante el año fiscal 1997 el Producto Interno Bruto sumó $48,102 millones mientras que el Producto Nacional Bruto ascendió a $32,101 millones (apéndice). La diferencia, $16,001 millones, representa el "escape" o la remisión de ganancias a que hace referencia el informe citado. Si sumáramos estas remisiones durante el periodo 1990-1997, para ubicarnos en una frontera temporal reciente, el total alcanzaría la descomunal cifra de $99,610.5 millones (Junta de Planificación: 1997, tabla 9). Esto se

traduce en que alrededor de una tercera parte del valor de la actividad productiva realizada en Puerto Rico no se transforma en pagos a sus residentes. Como corolario de este fenómeno se ha estado dando una tendencia desfavorable a los empleados, en contraste con los propietarios, en la distribución funcional del ingreso.

El Informe Neto Interno se descompone en compensación a empleados y en pagos a los propietarios del capital. Del año 1977 al 1987 la fracción que corresponde a los empleados descendió de 61.1 a 48.7 por ciento. En la actualidad se encuentra en alrededor de 45 por ciento. Si nos circunscribimos únicamente al sector manufacturero, que representa más del 40 por ciento del Ingreso Neto Interno, la desproporción es mucho mayor: el 21 por ciento se clasifica como compensación a empleados y el restante 79 por ciento como ingresos procedentes de la propiedad (US Department of Commerce: 1979, Vol. 1, p.67; Junta de Planificación: 1996, tabla 11).

La estrategia de promoción basada en la sección 936 multiplicó la remisión de ganancias hacia los Estados Unidos. Del 1970 al 1997 aumentaron por un múltiplo de 46. Durante el mismo periodo el P.N.B. aumentó por un múltiplo de 6.8 (véase apéndice). Evidentemente, se ha cumplido el temor expresado en el Informe Tobin a que hiciéramos referencia anteriormente.

A diferencia del periodo 1950-1973, en que la tasa promedio anual de crecimiento real fue de 6.1 por ciento, durante los años comprendidos entre 1974 y 1998 tal tasa ha sido de alrededor de 2.4 por ciento. La aspiración a la riqueza ha culminado en un agotamiento que ha cabalgado sobre las transferencias del gobierno federal, los gastos del gobierno de Puerto Rico, y la fuerza promocional de la sección 936. Tal tríada no logró cuajar en

crecimiento económico sostenido y, mucho menos, en un verdadero proceso de desarrollo, para el que realmente nunca estuvo diseñada. Pero con su progresiva disolución (i.e. reforma del sistema de bienestar norteamericano encaminada hacia el debilitamiento de la red protectora de la asistencia pública; insuficiencia fiscal del gobierno de Puerto Rico; y eliminación de la sección 936) ni siquiera el crecimiento moderado o el estancamiento benigno lucen sostenibles.

Incertidumbre y Búsqueda

La economía de Puerto Rico no parece estar en correspondencia con el despegue del quinto ciclo Kondratiev a que nos refiriéramos en la primera sección de este ensayo. Y esto a pesar de que la economía de los Estados Unidos se encuentra en el octavo año de la tercera expansión económica más grande en su historia.

Pero no sólo se trata de asincronía respecto a los Estados Unidos. Toda una serie de países que para el año 1970 no nos superaban en producción e ingreso per cápita nos han dejado a la zaga, como, por ejemplo, Corea del Sur, Taiwán, Irlanda, Singapur, Chipre, Nueva Zelandia y Malta. La lista, que incluye a pequeñas islas en el Caribe como las Islas Caimán, las Bahamas y las Antillas Holandesas, dista de ser exhaustiva (Banco Mundial: 1996). La composición de estos países es extremadamente heterogénea tanto en la dimensión cultural y política como en la dimensión física. Algunos, como Singapur, son extremadamente pequeños y con densidades poblacionales que exceden por mucho a la de Puerto Rico. De hecho, ni la pequeñez territorial ni poblacional se correlaciona con el subdesarrollo. Entre los países con el más alto P.N.B. per cápita se encuentran Luxemburgo

($39,600) con 404,000 habitantes, Islandia ($24,630) con 266,000 habitantes, Suiza ($37,930) con 7 millones de habitantes, Dinamarca ($27,970) con 5.2 millones de habitantes, Noruega ($26,390) con 4.3 millones de habitantes, Singapur ($22,500) con 3 millones de habitantes y Finlandia ($18,850) con 5.1 millones de habitantes. A esta lista cabría agregar países como Israel ($14,530) con 5.4 millones de habitantes, Irlanda ($13,530) con 3.6 millones de habitantes, y Nueva Zelandia ($13,350) con 3.5 millones de habitantes. Por otro lado, tampoco se correlaciona el desarrollo con la gran escala: de los [illegible] países cuya población sobrepasa los 100 millones solamente Japón y los Estados Unidos cualifican como países desarrollados (Banco Mundial: 1996).

A la luz de estos datos no es accidental que recientemente haya llamado la atención la formación de estados (países independientes) y el estudio de sus experiencias y posibilidades de desenvolvimiento económico en función de su escala. En el año 1946 se contaba con 74 países clasificados como independientes. Hoy son 193. De éstos, 87 cuentan con una población que no excede los 5 millones. Algunos, como Islandia, tienen una población menor que muchas ciudades, pero cuentan con su particular perfil nacional: su lenguaje, tradición literaria e instituciones socioeconómicas. Y éste parece ser el camino (The Economist: 1998).

La ventaja comparativa no es definida por la escala ni por la dotación de tales o cuales recursos naturales (sin que ello signifique que no cuentan), sino por la certeza y agilidad del diseño institucional. Los países se desenvuelven a través de las normas que guían y de las formas que asumen sus empresas, sus organizaciones sindicales, sus sistemas educativos, sus centros de investigación y sus organismos de gobierno. Cada paso en la

secuencia depende del estado actual y del expediente histórico y no de un estado preconcebido hacia el cual el país se dirige inexorablemente. El progreso es posible, pero no inevitable. Las decisiones políticas, y el andamiaje institucional que surja de ellas, encaminan a la sociedad por rutas particulares que pueden conducir al estancamiento, al desarrollo o a la decadencia. La historia pasa factura.

El juego institucional en los países desarrollados así como en los que recientemente han demostrado un gran dinamismo económico, sean grandes o pequeños en escala geográfica o poblacional, no se puede pasar por alto. Ni en un caso ni en otro puede el proceso de desarrollo caracterizarse como articulado a base de la expansión exclusiva de las instituciones del mercado, como presume el paradigma neoclásico y recomienda la política neoliberal. El proceso ha sido y es mucho más complejo. Intervienen controles, incentivos, subsidios, créditos, mecanismos de protección, diseño de nuevas formas empresariales, operaciones de producción estatal, gestiones laborales, tratados internacionales, en fin, una red de actividades (diversas en cada fase de desarrollo y en cada contexto cultural) que no son reducibles al monismo del mercado sin falsificar la realidad. Proliferan los acuerdos de libre comercio y las políticas de comercio administrado por parte de países como los Estados Unidos; se experimenta con diversas formas de participación laboral como la cogestión en Alemania y los accionariados obreros en Japón; se inician nuevas formas empresariales como las cooperativas comunales de China; y se utilizan distintos esquemas de tratados contributivos para que países desarrollados, como Japón, Alemania, Francia y Canadá, provean exenciones particulares a sus inversiones en otros países, como en Singapur e Irlanda.

Mientras tanto, Puerto Rico luce en desfase con su contexto. En el mes de febrero de 1994 la Oficina del Gobernador dió a la publicidad un documento esquemático titulado "Nuevo Modelo de Desarrollo Económico". Como elemento central del mismo se postula la privatización, la desreglamentación y la utilización del mercado como instrumento medular en la asignación y movilización de recursos (Nuevo Modelo de Desarrollo Económico: 1994). Se critica tanto los incentivos contributivos locales como el uso de la sección 936 (Nuevo Modelo de Desarrollo Económico: 1994, pp. 11 y 13). En función de esto se cabildeó para la eliminación de esa disposición federal. No obstante, justo un año después de la eliminación de la misma, se aprueba en Puerto Rico la Ley de Incentivos Contributivos de 1997 que lo que hace es, precisamente, ampliar los incentivos fiscales. Evidentemente, el cabildeo para la eliminación de la sección 936, que era incompatible con la estadidad, fue motivado, al menos desde el plano de gobierno de Puerto Rico, por intereses ideológicos. Esto dramatiza un viejo vicio que consiste en convertir en virtud las restricciones institucionales del "status" político.

Los incentivos consignados en la nueva ley continúan inscritos en la vieja fórmula de la exención contributiva. Pero las circunstancias han cambiado dramáticamente. Hoy Puerto Rico no puede reclamar como privilegio el acceso al mercado norteamericano. Otros lo han ido ganando, teniendo como marco tanto foros multilaterales (como la Organización Mundial del Comercio, sucesora del acuerdo General de Aranceles y Comercio) así como foros bilaterales y regionales (como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica). Tampoco puede utilizar el artificio de un diferencial accidental en los precios del petróleo, como lo hizo durante la década de 1960. Tal

diferencial desapareció. Y también desapareció, aunque con un periodo de transición, el tratamiento particular que recibían las corporaciones norteamericanas en Puerto Rico bajo la sección 936. Estamos culminando el siglo con una agenda de desmantelamiento institucional sin la exploración de otras opciones institucionales. El vacío institucional no sólo incide en el agotamiento económico sino también en el desmembramiento social. Confrontamos bajas tasas de crecimiento económico y altas tasas de desempleo y dependencia, y también altas tasas de deserción escolar y de criminalidad en todas sus manifestaciones. Del año 1957 al 1994 la tasa de homicidios aumentó de 5.4 a 27.5 por cada 100,000 habitantes (Trías: 1997, p. 160).

La economía subterránea, particularmente su sector criminal encabezado por el tráfico de drogas, actúa como un torcido factor de compensación ante el agotamiento de la economía formal. En la instancia del narcotráfico se trata de una industria con bases nacionales e internacionales, extraordinariamente lucrativa, en la que Puerto Rico sirve de puente entre Sur América y los Estados Unidos.

El binomio de una economía formal morosa y una economía criminal floreciente no constituye un buen augurio. No obstante, no todo son pasivos. Aunque la historia colonial pase factura se cuenta con activos como un acervo cultural y una base material de las que partir para el diseño de nuevas coordenadas institucionales.

No se tratas ahora de dar con una fórmula mágica. Esto desemboca generalmente en estrategias monistas ya superadas como la del monocultivo azucarero, el monoindustrialismo petroquímico y el monoinstitucionalismo 936. Gota a gota se hace un aguacero, como dice

el refrán. De lo que se trata es de explorar mil rutas de desarrollo, de multiplicar opciones en lugar de cerrarlas.

Siempre existe un excedente potencial susceptible de canalización hacia el desarrollo económico. La clave radica en el método institucional para su realización. En estos momentos resulta imperativo valerse plenamente de todas las fuentes de capital: la norteamericana, la internacional, y la nacional.

En la instancia estadounidense cabe la utilización, entre otras, de la sección 901 del Código Federal de Rentas Internas. La misma permite que las corporaciones estadounidenses establecidas en países extranjeros, o en jurisdicciones extranjeras para fines contributivos, puedan reclamar un crédito contributivo especial al Tesoro de los Estados Unidos a base de las contribuciones pagadas en la jurisdicción extranjera. La clave radicaría en reestructurar el aparato contributivo de Puerto Rico de suerte que se le aplique el tipo contributivo de rigor. Esto tendría dos efectos inmediatos: el reclamo del crédito contributivo al Tesoro de los Estados Unidos por parte de la empresa; y el aumento de la recaudación de impuestos por parte del gobierno de Puerto Rico. Parte de dicha recaudación se utilizaría, a su vez, para financiar los incentivos o subsidios directos e indirectos en armonía con el objetivo de promoción que se estipule.[18]

Adviértase que dicha sección aplica a toda jurisdicción extranjera. Puesto que no es de carácter particular, como era la sección 936 que sólo aplicaba a posesiones, está menos

---

18. Esto lo ha planteado en innumerables ocasiones y escritos el especialista en asuntos contributivos Lcdo. Eric Negrón Rivera. Véase "Tax Related Industrial Incentive Impact of Political Status Options for Puerto Rico", Unidad de Investigaciones Económicas (U.P.R.), Boletín de Economía, abril-junio 1997, pag. 22-27. Es también una propuesta adoptada por el Partido Independentista Puertorriqueño (véase Programa para las elecciones generales de 1996, pag. 27-28).

sujeta a la veleidad congresional. Además, puesto que el gobierno utilizaría parte de la recaudación para incentivos promocionales, se podría vincular los mismos con el cumplimiento de una serie de parámetros orientados por fines públicos como la protección ambiental, la educación de los empleados, y la participación de los trabajadores mediante la formación de accionarados obreros y otros mecanismos.[19]

En armonía con la máxima de multiplicar opciones, lo que entre otras cosas significa diversificación de fuentes de capital, habría que incursionar en otros mercados extranjeros. Pero para poder aprovechar a cabalidad estas otras fuentes de capital hay que contar con el poder para realizar tratados internacionales. En este particular hay que destacar las cláusulas de condonación contributiva, análogas a la sección 936, con que cuentan otros países. A esto habría que sumar la capacidad para suscribir acuerdos comerciales en aras de la diversificación de los mercados de exportación e importación.

La política de promoción o atracción del capital externo debe vincularse al desarrollo del empresariado local, a la transferencia tecnológica, y a la gestión de mercadeo en los mercados extranjeros. Para ello hay que estimular la formación de empresas de capital conjunto (público y privado, tanto local como externo).

Por último, lo que en orden de prioridad debe ser primero, hay que intensificar la movilización de los recursos nacionales. Generalmente se plantea que a medida que avanza el proceso de desarrollo hay que aumentar paulatinamente el peso del capital interno y reducir el del externo. Por eso los estudios que se realizaron luego de la experiencia del

---

19. Estas recomendaciones, junto a muchísimas otras muy pertinentes en la coyuntura que vivimos, aparecen en la propuesta de la Central Puertorriqueña de Trabajadores, El Puerto Rico Que Queremos, 1997.

crecimiento económico que experimentó Puerto Rico durante las décadas de 1950 y 1960, como el Informe Tobin y el Informe Kreps, citaron como factor adverso la excesiva dependencia de la inversión externa y propusieron el fortalecimiento del ahorro y la inversión doméstica. En ese entonces el Informe Tobin advirtió lo siguiente:

> "Hemos argumentado, y lo continuaremos haciendo a lo largo de este informe, que el ahorro puertorriqueño tiene que aumentar porque los recursos externos tradicionales probablemente no continuarán su creci-miento con la suficiente rapidez, y porque Puerto Rico no puede aumentar de ninguna otra manera la propiedad y control de los activos de la Isla" (Informe Tobin: 1975, p. 42).

Hoy, más de dos décadas después, tal apreciación tiene tanta o mayor vigencia que cuando fuera enunciada.

Hay varias vías para la generación y captura de ahorros. Diferentes procesos de formación de capital implican distintos arreglos institucionales. No es lo mismo basar el proceso en ahorro empresarial que en ahorro público o en ahorro personal. Y hay que usarlos todos. Por ejemplo, el ahorro en las cooperativas de ahorro y crédito se aproxima a los $4,000 millones. Pero se trata de un sistema cooperativo que no está integrado y que se orienta eminentemente al financiamiento del consumo. No obstante, hay un potencial de formación de capital que espera por los cambios institucionales adecuados, como la integración de las cooperativas de ahorro y crédito y el auspicio de cooperativas de productores o autogestionadas, para su realización. A esto se suman otros fondos puertorriqueños que no se orientan hacia la inversión en Puerto Rico, como los fondos de pensiones, de retiro gubernamental, y de compañías de seguros.

Hay que evitar los errores del pasado. En la actualidad se insiste en que el futuro pertenece a los servicios y no a la manufactura, como en el pasado se insistió en dejar morir

a la agricultura ya que el desarrollo descansaría en la manufactura. Presumir que el dinamismo de un sector tiene que ir acompañado del languidecimiento de otros constituye una falacia que inspira políticas muy desacertadas. En países desarrollados, como en los Estados Unidos, así como en países en vía de desarrollo, como en Taiwan, ese no ha sido el caso. El desarrollo manufacturero no desplazó a la agricultura, ni la dinámica del sector servicios se tradujo en la anticipada "desindustrialización". Esto no significa, naturalmente, la inexistencia de profundos cambios estructurales que alteran significativamente el peso relativo de los distintos sectores y su composición. Este es un proceso que se ha dado, se está dando, y continuará dándose. Lo que esto no implica es que como política pública se desmonte a un sector económico en aras del crecimiento de otro. Todo lo contrario, la dinámica debe ser intersectorial.

Precisamente vía los vínculos intersectoriales y los eslabonamientos industriales es que se puede evitar la inestabilidad de industrias que van y vienen, que no generan lazos en el lugar que se establecen. Las advertencias y recomendaciones sobre este particular abundan: Tugwell en la década de 1950,. Lester Thurow en la década de 1970, y René Marqués Velasco en la década de 1990, para citar sólo algunos sabiendo que no son pocas las omisiones (Tugwell: 1953; Thurow: 1970 y Marqués: 1993). Este último, por cierto, propone una detallada estrategia de revitalización de la agricultura, particularmente en el área de alimentos, junto a una igualmente detallada estrategia de renovación de la manufactura local, en la que se destaca la utilización de sistemas flexibles de producción. Estos permiten la operación de plantas de tamaño más pequeño que las que se basan en sistemas de producción en masa. Se subraya el potencial de estos nuevos sistemas de producción en

industrias como la de procesamiento de alimentos, ropa y muebles. Además, estas estrategias están más en armonía con la capacidad de absorción de espacio industrial. El espacio hay que reciclarlo.

Las políticas de desarrollo de carácter monista, es decir, ausencia de eslabonamientos inter e intrasectoriales y falta de pluralismo institucional, se traducen en estancamiento o en procesos de crecimiento desproporcionados o hipertróficos. Huelga insistir en la hipertrofia causada por la industria azucarera durante la primera mitad del siglo. Ahora la desproporción se expresa de otras formas, como lo es el aumento descomunal del espacio comercial y el consumismo, y la conversión de una desordenada actividad de construcción en fuerza motriz del crecimiento económico, lo que no puede sostenerse indefinidamente ya que la industria de la construcción es un sector de apoyo y no puede convertirse en fuerza protagónica del sistema. Además, hay que hacerse cargo de los límites espaciales. y de la consecuente especulación con el recurso tierra, así como de numerosas variables ambientales entre las que sobresalen el uso de los recursos de agua y la disposición de desperdicios.

El desarrollo económico no es un fenómeno espontáneo. Se da en función del diseño institucional. Este en estos momentos requeriría de el poder para suscribir acuerdos comerciales y concertar tratados de condonación contributiva; la reestructuración del sistema contributivo para poder aprovechar plenamente dispositivos existentes en los códigos tributarios de otros países, como lo es la sección 901 en el caso de los Estados Unidos; la exploración de nuevos procesos de producción entre los que sobresalen elementos como la polivalencia de destrezas de los trabajadores y la tecnología orientada hacia los sistemas flexibles de producción; y la movilización de recursos nacionales, lo que implica tanto

aumento y canalización de ahorros hacia la gestión productiva así como el diseño y la promoción de diversas formas empresariales: empresas de capital conjunto, cooperativas de producción autogestionadas, empresas comunales....

Esto no agota la lista o el inventario de cambios institucionales. Estamos inscritos en un mundo en donde los cambios tecnológicos y socioeconómicos son increíblemente rápidos. Por ello tal lista nunca se agota ya que es cambiante.

Desafortunadamente, la voluntad para tal exploración institucional ha sido continuamente minada. Estimamos significativo que en el año 1946 se insistía, en un estudio de la Comisión Tarifaria de los Estados Unidos dirigido por un economista de nombre Ben Dorfman, en la imposibilidad de cambios institucionales en Puerto Rico, particularmente se cerraba la opción de la independencia. Se alegaba entonces que las transferencias federales, las remesas de arbitrios, los gastos militares y el sistema arancelario norteamericano constituían "beneficios" que superaban los "costos" (UUSS Tariff Commission: 1946). Para fundamentar tal tesis se contrastaban los pagos a los factores externos, que sumaron $9.0 y $5.1 millones para los años 1942 y 1943 respectivamente, con lo que la isla recibía, sobre todo por concepto de devolución de arbitrios, que sumó $14 millones en cada uno de los años citados (UUSS Tariff Commission: 1946, pp. 10 y 11).

Hay que consignar que en tal comparación se ignora la experiencia precedente. El análisis se circunscribe a los años de la guerra cuando ya la industria azucarera, responsable entonces de la mayor parte de la repatriación de ganancias hacia los Estados Unidos, estaba agotada; y cuando las transferencias, y muy en particular las remesas de arbitrios por concepto de las exportaciones de ron, aumentaron como consecuencia de la situación

extraordinaria provocada por el contexto bélico. Pero más allá de esta limitación coyuntural del análisis, lo más elocuente es que su relación de "beneficios" y "costos" se ha invertido. Hoy día (a base de cifras del año fiscal 1997) los pagos a factores externos exceden por mucho a la devolución de arbitrios: lo primero sumó más de $16,000 millones y lo segundo no llega a los $300 millones. Como ya señaláramos en secciones anteriores, tales pagos exceden a las transferencias federales netas, que sumaron $6,859 millones. A esto se añade que la pertenencia al sistema arancelario norteamericano ha dejado de ser, a la luz de la dinámica regional y multilateral del comercio, un beneficio para convertirse en una restricción. Después de todo, hay que ser bien ingenuo para presumir que en la hoja de balance del diseño colonial pesan más los intereses del colonizado que los del colonizador.

Si se fuera consecuente con las premisas del estudio citado, entonces la inversión de la relación de "beneficios" y "costos" obligaría ha alterar la conclusión. Es decir, se invitaría a una exploración institucional análoga a la que hemos reseñado. Pero esto no es así. Las mayorías políticas del país, al menos las que se consignan formalmente bajo la égida de los partidos, oscilan entre el congelamiento de la situación actual y la asimilación vía la estadidad. No hay propuesta de desarrollo económico en función del rescate de la agilidad institucional. Se renuncia a la misma en aras de la "seguridad" que resulta de la subordinación. Se trata en realidad no meramente de una estrategia económica y política de dependencia, sino de un estado psicológico de inseguridad e indefensión que se ha gestado durante años. El último gobernador norteamericano de nuestro país lo expresó crudamente en el contexto del Nuevo Trato. Preferimos no traducir en esta ocasión y citar tal y como se dijo y escribió:

> "And relief was something which the Congress made Puerto Rico beg for, hard, and in the most revolting ways, as a beggar does on a church step, filthy hat in hand, exhibiting sores, calling and grimacing in exaggerated humility. And this last was the real crime of America in the Caribbean, making of Puerto Ricans something less that the men they were born to be" (Tugwell: 1947, pp. 42-43).

Todavía esa tara pesa. De no cómo se podría explicar la terca resistencia a buscar el ordenamiento normativo que nos permita ser artífices de nuestro desenvolvimiento socioeconómico. Se trata de una especie de síndrome de impotencia o degradación que en la dimensión individual un psicólogo no vacilaría en tratar. Pero no es una desviación individual. Es colectiva. Su raíz es política.

No podemos pasar por alto que la subordinación colonial ha sido la gran constante durante el último medio milenio de nuestra historia. Por lo tanto, no es sorprendente la desfiguración de la visión de mundo ni la formación de una falsa conciencia que, como un velo de ignorancia, impide que definamos claramente nuestros intereses como nación y que actuemos en correspondencia con los mismos. En virtud de ese velo de ignorancia se presume que Puerto Rico es parte de los Estados Unidos, cuando en realidad es una posesión. Igualmente, se ignora que en tal calidad Puerto Rico ha sido extraordinariamente rentable para el capital norteamericano durante cien años. Por otro lado, se destacan de manera hiperbólica las transferencias federarales, ignorándose que la remisión de ganancias al capital extranjero las excede y que el grueso de las que reciben los individuos no son otorgados gratuitamente sino que son devengadas gracias a determinadas cotizaciones. Se insiste en tono fatalista en nuestra pequeñez, en la alta densidad poblacional, en la carencia de recursos naturales, a la misma vez que se invoca, como prueba irrefutable de nuestra buena fortuna, una larga lista de países cuyo nivel de desarrollo es menor que el de Puerto Rico. Pero no

se dice que tal lista es cada vez más corta y que países que antes no nos superaban, como ya consignáramos, nos están aventajando. Argentina es uno de estos.[20]

Tampoco se reconoce que ni la modestia geográfica ni la alta densidad poblacional están correlacionadas con el subdesarrollo, como tampoco el gran tamaño espacial ni la baja densidad poblacional están correlacionadas con el desarrollo. En esta instancia hay que subrayar que algunos países de alta densidad poblacional como Holanda (460 personas por km. cuadrado), Corea (460), Hong Kong (6,370), y Singapur (4,990) exceden la densidad poblacional de Puerto Rico (430) y sin embargo gozan de altos niveles de P.N.B. per cápita (The World Bank: 1998, pp. 12 y 13). Esto no significa, naturalm[illegible] bles demográficas sean insignificantes en la senda de desenvolvimi[illegible] Lo que si es importante es la superación del fatalismo.

En las postrimerías del siglo el discurso de la globalización, sea como metáfora, hecho o proceso, se invoca constantemente. Ahora no se puede optar por la exclusión o marginación ni tampoco por la dependencia o dominación. La respuesta tendría que ser la integración al resto del mundo a partir del ejercicio de la soberanía, la participación en la comunidad de naciones a partir de la contribución que corresponda hacer a la misma.

Podría argumentarse, como crítica a la conclusión anterior, que el ejercicio de la soberanía no es condición suficiente para lograr un proceso de desarrollo económico que sirva de vehículo a una mayor calidad de vida. Es cierto. Abundan los ejemplos. Pero es igualmente cierto que tal soberanía, por el juego de poderes que provee, es condición

---

20. En el año 1996 el P.N.B. per cápita de Argentina sumó $8,380. En ese año el de Puerto Rico sumó $8,119. (The World Bank, World Development Indicators, Washington D.C., 1998,. 12).

necesaria para hacer posible el diseño institucional que logre tal suficiencia. También abundan los ejemplos. Y ese es el reto. El incumplimiento con el mismo nos conducirá, como ya se hace patente, por una senda de difícil escapatoria en que prevalecerá el estancamiento económico y la desorganización social.

APÉNDICE

Cuadro 1

Estadísticas Sececcionadas, 1950-1997

	1950	1960	1970	1980	1990	1997
PNB ($millones)	755	1.676	4.687	1.043	21.619	32.101
PNB Per Cápita (dólares)	342	716	1.729	3.419	6.155	8.516
PIB ($ millones)	724	1.692	5.035	13.936	30.604	48.102
PNB - PIB ($millones)	31	-16	-348	-2.893	-8.985	-16.001
Transferencias Federales Netas ($millones)	73	100	329	2.873	4.31	6,859 [1]
Deuda Pública ($millones)	163	514	1.722	6.994	12.824	19,507 [1]
Población	2206000	2342000	2711000	3184000	3512000	3770000
Empleados	596	543	686	827	963	1128000

Fuentes : Eliezer Curet (1986), pag. 239 y 240; Junta de Planificación, Apéndice Estadístico al Informe Económico al Gobernador (1997).
[1]Cifra preliminar.

Cuadro 2

Crecimiento real de PNB, años fiscales 1950-1998

AÑO	POR CIENTO	AÑO	POR CIENTO
1950	7.3	1974	1.2
1951	5.3	1975	(1.7)
1952	9.8	1976	2.5
1953	6.4	1977	4.8
1954	2.1	1978	5.3
1955	3.1	1979	5.4
1956	4.1	1980	1.3
1957	3.0	1981	1.2
1958	3.0	1982	(3.6)
1959	8.4	1983	(2.1)
1960	8.0	1984	4.8
1961	6.1	1985	3.1
1962	7.7	1986	3.5
1963	8.1	1987	4.2
1964	6.5	1988	4.4
1965	8.3	1989	3.9
1966	6.7	1996	2.5
1967	4.4	1991	0.9
1968	5.0	1992	0.8
1969	9.3	1993	3.3
1970	8.1	1994	2.5
1971	5.9	1995	3.4
1972	5.5	1996	3.3
1973	5.0	1997	3.2
		1998	2.7 [1]

Fuente : Junta de Planificación
[1]Proyección

Cuadro 2

Crecimiento real de PNB, años fiscales 1950-1998

AÑO	POR CIENTO	AÑO	POR CIENTO
1950	73	1974	12
1951	53	1975	-17
1952	98	1976	25
1953	64	1977	48
1954	21	1978	53
1955	31	1979	54
1956	41	1980	13
1957	30	1981	12
1958	30	1982	-36
1959	84	1983	-21
1960	80	1984	48
1961	61	1985	31
1962	77	1986	35
1963	81	1987	42
1964	65	1988	44
1965	83	1989	39
1966	67	1996	25
1967	44	1991	9
1968	50	1992	8
1969	93	1993	33
1970	81	1994	25
1971	59	1995	34
1972	55	1996	33
1973	50	1997	32
		1998	2.7 [1]

Fuente : Junta de Planificación
[1]Proyección

Referencias

Baerga María del Carmen (ed.), Género y trabajo: la industria de la aguja en Puerto Rico y el Caribe Hispánico, Editorial de la Universidad de Puerto Rico, San Juan, 1993.

Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial, Washington D.C., 1995, p. 136 y 1996, cuadro 1 p. 221 y cuadro 1a, p. 254.

Beaud Michel, Historia del capitalismo: de 1500 a nuestros días, Editorial Ariel, Barcelona, 1986, p. 166.

Cameron Rondo, A Concise Economic History of the World: From Palolithic Times to the Present, Oxford University Press, N.Y., 1993, p. 133.

Carnoy Martin, Castells Manuel, Cohen Stephen y Henrique Cardoso Fernando, The New Global Economy in the Information Age, Pennsylvania State University Press, University Park, 1993.

Carroll Henry K., Report on the Island of Porto Rico, Government Printing Office, Washington D.C., 1899, pp. 152-155.

Central Puertorriqueña de Trabajadores, El Puerto Rico Que Queremos, 1997.

Clark Victor S. et. al., Porto Rico And Its Problems, The Brookings Institution Washington D.C., 1930.

Consejo de Productividad Económica, Oficina del Gobernador, Nuevo Modelo de Desarrollo Económico, febrero, 1994, p. 17.

Curet Eliezer, El desarrollo económico de Puerto Rico: 1940 a 1972, Management Aid Center Inc., San Juan, 1979, cuadro número 144.

Curet Eliezer, Puerto Rico: Development by Integration to the U.S., Editorial Cultural, Río Piedras, 1986, p. 70.

Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Censo de Industrias Manufactureras en Puerto Rico, marzo 1995.

Department of the Treasury, The Operation and Effect of the Possessions Corporation System of Taxation, Sixth Report, Washington D.C., 1989.

Dietz James, Historia económica de Puerto Rico, Ediciones Huracán, Río Piedras, 1989, p. 137.

Diffie Bailey W. Y Diffie Justine W., Porto Rico: A Broken Pledge, The Vanguard Press, N.Y., 1931, p. 45.

Dos Santos Theotonio, Imperialismo y dependencia, Ediciones Era, México D.F., 1978 (octava edición) p.596.

El Nuevo Día, 25 de marzo de 1998, p. 10.

García Gervasio y Quintero Rivera Angel, Desafío y solidaridad, breve historia del movimiento obrero puertorriqueño, Ediciones Huracán, Río Piedras, 1982.

Gordon David M., Edwards Richard y Reich Michael, Segmented Work, Divided Workers: the historical transformation of labor in the United States, Cambridge University Press, N.Y., 1982, p. 9.

Gutiérrez Elías, Sánchez Victor y Caldari Pier, Inversión externa y riqueza nacional, ¿un dilema?, Ediciones SIAP, Buenos Aires, 1979, p. 33.

Harrison Bennett, The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility, Basic Books, N.Y., 1994.

Informe al Gobernador del Comité para el Estudio de las Finanzas de Puerto Rico (Informe Tobin), Editorial Universitaria, 1975, 11 de diciembre de 1975, p. 26.

Junta de Planificación, Apéndice estadístico preliminar del Informe Económico al Gobernador, 1997, tablas 33 y 34.

Junta de Planificación, Informe Económico al Gobernador, 1966, tabla 17 y 1996.

Junta de Planificación, Ingreso y Producto, 1995.

Maddison Angus, Monitoring the World Economy, 1820-1992, OECD, Paris, 1995.

Maldonado A.W., Teodoro Moscoso and Puerto Rico's Operation Bootstrap, University Press of Florida, Gainesville, 1997, p. 31.

Marqués Velasco René, Nuevo modelo económico para Puerto Rico, Editorial Cultural, 1993.

Mathews Thomas, Puerto Rican Politics and the New Deal, University of Florida Press, Gainesville, 1960.

Negrón Rivera Eric, "Tax Related Industrial Incentive Impact of Political Status Options for Puerto Rico", Unidad de Investigaciones Económicas (UPR), Boletín de Economía, abril-junio, 1997.

Pantojas García Emilio, "Estrategias de desarrollo y contradicciones ideológicas en Puerto Rico, 1940-1978", Revista de Ciencias Sociales, marzo-junio, 1979, p. 85.

Partido Independentista Puertorriqueño, Programa para las elecciones generales, 1996.

Perloff Harvey S., Puerto Rico's Economic Future. A Study in Planned Development, The University of Chicago Press, Chicago, 1950, pp. 17-19.

Pratt Julius W., A History of United States Foreign Policy, Prentice Hall, New Jersey, 1972, pp. 195-196.

Puerto Rican Policy Commission, Report of the Puerto Rican Policy Commission (Plan Chardón), 1934.

Puerto Rico Planning Board, Economic Development of Puerto Rico. 1940-1950, 1951-1960, San Juan, 1951, p. 89.

Ranis Gustav, "Another Look at the East Asian Miracle". The World Bank Economic Review, vol. 9 no. 3, Washington D.C., 1995.

Rojas Mauricio, "Notas para el estudio del cambio social a comienzos del quinto ciclo de Kondratiev", El Trimestre Económico, enero-marzo, 1991, Vol. 58, Núm. p. 47-72.

Romer Paul M., "The Origins of Endogenous Growth", Journal of Economic Perspectives, Invierno, 1994.

Rostow, Walt W., The World Economy. History and Prospect, University of Texas Press, 1978.

Schumpeter Joseph A., Business Cycles, McGraw Hill, N.Y., 1939, p. 170.

Schumpeter Joseph A., Capitalismo, socialismo y democracia, Editorial Claridad, Buenos Aires, 1946, p. 103.

The Economist, "Little Countries: Small but perfectly formed", 3 de enero, 1998, pp. 65-67.

UPR-UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO EN CAYEY
0 05 000175952 7

Thurow Lester, Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America, Warner Books, N.Y., 1993, p. 205.

Thurow Lester, "Puerto Rican Industrialization for the 1970's and 1980's", Junta de Planificación, diciembre, 1970.

Trías Monge José, Puerto Rico. The Trials of the Oldest Colony in the World, Yale University Press, New Haven, 1997, p. 96.

Tugwell Rexford G., The Stricken Land: The Story of Puerto Rico, Doubleday, N.Y., 1947, p. 148.

Tugwell Rexford G., "What Next for Puerto Rico?", The Annals of the American Academy of Political and Social Science, enero, 1953, Vol. 285, p. 148.

United States Department of Commerce, Economic Study of Puerto Rico (Informe Kreps), Washington D.S., 1979.

United States Tariff Commission, The Economy of Puerto Rico with special reference to the economic implications of independence and other proposals to change its political status, Washington D.C., 1946, p. 4.

Villamil José J., "Puerto Rico 1948-1976: The Limits of Dependent Growth", en José J. Villamil (compilado), Transnational Capitalism and National Development, The Institute of Development Studies, 1979.

Walton Gary M. Y Rockoff Hugh, History of the American Economy, The Dryden Press, Fort Worth, 1998.

World Bank, World Development Indicators, Washington D.C., 1998.